

PKM KELOMPOK PENJUAL JAGUNG SESUDAH PANDEMI COVID 19 DI KAWASAN WISATA RELIGI BUKIT KASIH KANONANG

Rahel Widiawati Kimbal¹

¹ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Manado

email: rahelwkimbal@unima.ac.id

ABSTRACT

The aim of this project is to empower partners' challenges such as: (1) Limited quality of professional corn seller service. This is characterized by some people considering this profession as just an ordinary part-time job which causes unprofessional service. (2) Limited supply of corn raw materials which is the basis for sales because sellers have to wait for 3 months to harvest corn (3) Lack of knowledge and skills on how to serve correctly because corn sellers only act according to natural experience. As a result, not all of the services produced meet consumer desires. (4) Purchasing corn raw materials outside the region causes quality to decrease and procurement costs are quite large. The method for implementing this activity is the Community Partnership Program (PKM), which involves the community, especially corn sellers who lack the knowledge and skills to manage their business. First, provide special understanding to corn sellers by making this profession the main profession that needs to be pursued because this job has quite large consumers and markets. The second is to find a solution for procuring corn raw materials in a short time. Third, is to provide knowledge and management skills on how to sell correctly according to consumer needs. These activities focus on: (1) Increasing the number of sellers in professional corn sales businesses which makes this business the main business and source of family income, (2) Increasing knowledge and skills and management capabilities by incorporating new methods in correct sales techniques . (3) improving the quality of corn which reduces the costs of procuring raw materials. Corn selling business owners are also willing to come together and form a food seller group that has never existed before. The sales results will have a positive impact on consumer health, especially after Covid-19, and fourthly provide a solution for procuring quality corn and reducing the cost of cheap raw materials.

Keywords: Corn seller, Tourism Area Group

ABSTRAK

Tujuan kegiatan ini adalah untuk membantu tantangan mitra seperti: (1) Terbatasnya kualitas pelayanan penjual jagung yang profesional. Hal ini ditandai dengan beberapa orang yang menganggap profesi ini hanya sebagai kerja sambilan biasa yang menyebabkan ketidakprofesionalan pelayanan. (2) Terbatasnya pasokan bahan baku jagung yang menjadi bahan dasar jualan dikarenakan penjual harus menunggu panen jagung selama 3 bulan (3) Kurangnya pengetahuan dan keterampilan cara melayani yang benar dikarenakan para penjual jagung hanya melakukan sesuai pengalaman alami. Akibatnya layanan yang dihasilkan tidak semuanya memenuhi keinginan konsumen. (4) Pembelian bahan baku jagung diluar daerah menyebabkan kualitas menurun dan biaya pengadaan yang cukup besar. Metode dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah Program Kemitraan Masyarakat (PKM), yang melibatkan masyarakat khususnya penjual jagung yang kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan mengelola usaha mereka. Pertama, memberikan pemahaman khusus kepada penjual jagung dengan menjadikan profesi ini sebagai profesi utama yang perlu ditekuni karena pekerjaan ini memiliki konsumen dan pasar yang cukup besar. Kedua adalah mencari solusi pengadaan bahan baku jagung dalam waktu yang singkat. Ketiga, adalah memberikan pengetahuan dan keterampilan manajemen cara menjual yang benar sesuai dengan kebutuhan konsumen. Kegiatan tersebut berfokus pada : (1) Peningkatan jumlah penjual pada usaha penjualan jagung yang profesional yang menjadikan usaha ini sebagai usaha utama dan sumber

pendapatan keluarga, (2) Bertambahnya pengetahuan dan keterampilan serta kemampuan manajemen dengan memasukan metode-metode baru dalam teknik penjualan yang benar. (3) peningkatan kualitas jagung yang menekan biaya-biaya pengadaan bahan baku. Pemilik usaha penjual jagung juga bersedia dihimpun dan membentuk kelompok penjual makanan yang belum pernah ada. Hasilnya jualan akan berdampak positif bagi kesehatan konsumen apalagi setelah covid 19, dan keempat memberikan solusi pengadaan kualitas jagung dan penekanan biaya bahan baku yang murah.

Kata Kunci: *Penjual jagung, Kelompok Kawasan Wisata*

1. PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 yang terjadi di seluruh negara menyebabkan pergeseran kebijakan secara global dengan adanya pembatasan kegiatan di segala sektor (Narto, 2021). Hal ini juga ikut berdampak pada objek wisata Bukit Kasih Kanonang yang merupakan andalan sumber pendapatan Masyarakat. Bukit Kasih kanonang adalah nama sebuah tempat wisata yang sudah cukup dikenal oleh banyak orang. Kesempurnaan tempat wisata ini semakin indah dilengkapi dengan lima bangunan tempat ibadah agama-agama yang ada di Indonesia seperti: Kristen Protestan, Kristen Katolik, Islam, Hindu dan Budha. Selain itu di puncak tertinggi lokasi Bukit Kasih ini dibangun sebuah salib besar dengan tinggi 53 meter. Apabila pengunjung bisa mencapai salib tersebut, maka akan terlihat keindahan pemandangan daerah Kabupaten Minahasa dari Timur kebarat maupun utara ke selatan. Selain itu keindahan Bukit Kasih terlihat dengan adanya monumen yang bagian atasnya bergambar burung merpati dan bumi yang akan terlihat di awal memasuki lokasi Bukit kasih. Ada juga sumber air panas belerang yang dapat dijadikan masyarakat bahkan pengunjung sebagai tempat merebus jagung, ubi, telur, pisang dan lain-lain. Keindahan Tempat Wisata Religi Bukit Kasih ini semakin mempesona. Para pengunjung akan diperlihatkan dengan adanya tangga-tangga yang mengelilingi lokasi bukit Kasih yang terlihat seperti tembok cina. sarana rekreasi juga dilengkapi dengan kolam renang, lapangan tenis, lokasi bermain anak dan sarana lainnya. semua itu untuk memberikan kepuasan kepada pengunjung.

Kondisi ini menciptakan daya tarik tersendiri sebagai sebuah kawasan wisata. Pengunjung berdatangan ke Bukit Kasih. Ada yang berkunjung sekedar untuk menjawab rasa penasaran akan keberadaan keragaman

tempat ibadah yang berdiri berjejer di atas bukit yang diselimuti asap yang menyembul dari sela-sela bukit belerang ataupun air panas yang gemericik mengalir. Ada pula yang mendatangi lokasi ini memang untuk tujuan melakukan ibadah bersama dengan memanfaatkan fasilitas kerohanian yang ada di Bukit Kasih baik berupa bangunan-bangunan maupun ruang terbuka yang memang sangat menarik. Keberadaan tangga yang terhampar memanjang dilekeng bukit disertai pohon-pohon pinus yang berdiri kokoh ditengah tandusnya bukit belerang. Umumnya pengunjung dengan tujuan serupa datang dalam bentuk rombongan atau kelompok. Kunjungan tersebut biasanya dilakukan dihari-hari libur nasional atau keagamaan. Besarnya kunjungan ini telah mendorong lahirnya penawaran berbagai jasa oleh warga yang berdomisili disekitar lokasi tersebut. Warga desa terdekat yakni penduduk Kanonang Raya Kecamatan Kawangkoan melirik potensi peningkatan pendapat dengan kehadiran para wisatawan/pengunjung dengan melakukan bermacam-macam kegiatan ekonomi.

Salah satu kegiatan ekonomi yang dilakukan masyarakat adalah profesi sebagai penjual jagung. Setiap pengunjung yang datang ke Bukit kasih akan ditawarkan makanan khusus melalui proses yang unik yaitu jagung yang direbus pada air belerang. Hal ini tentu saja sangat membantu masyarakat dalam meningkatkan pendapatannya. Apalagi penjual jagung ini umumnya adalah keluarga-keluarga yang sebagian besar mengantungkan hasil pendapatan pada usaha ini. Kehadiran mereka di Bukit kasih sangat membantu ekonomi keluarga. Sehingga banyak diantara mereka yang menyekolakan anak mereka sampai perguruan tinggi dan ada beberapa anak yang bersekolah dan kuliah sambil melakoni profesi ini. Daya tarik Bukit Kasih bukan hanya

menarik minat wisatawan domestik tetapi juga wisatawan mancanegara.

Gaung adanya sebuah tempat wisata yang menggabungkan antara pesan kebhinekaan dan fenomena alam yang ditandai dengan berdirinya tempat ibadah bagi agama resmi di Indonesia yang hanya dapat dijangkau dengan menaiki 2400 anak tangga dan keunikan sumber mata air panas yang mengalir dari lereng perbukitan disertai membumbungnya asap dari celah bebatuan telah menjadi pesona yang menghisap para wisatawan dalam dan luar negeri untuk datang berkunjung (kompas.com 12 april 2017). Ternyata daya tarik Bukit Kasih sekarang ini bukan lagi tugu toleransi atau 5 tempat ibadah yang dipuncak dan kurang terawat, tetapi lebih didominasi oleh “spa kaki” (pijat kaki) yang disediakan oleh para pemilik warung dengan menyediakan bak-bak pemijatan baik di dalam warung maupun di luar warung di bawah payung besar (www.kompasiana.com 24 juni 2017).

Kedatangan wisatawan dalam dan luar negeri ini juga membawa peluang untuk mendapatkan pendapatan melalui jasa penjualan makanan khas yaitu jagung. Pikiran untuk mengais keuntungan dari pengunjung ini mendorong penjual jagung untuk menawarkan jasa mereka. Dengan bermodalkan keberanian ditambah sedikit nekad, warga setempat dapat berkomunikasi dengan para pengunjung. Dengan begitu saja, mereka sudah dapat menjual makanan khas mereka. Harga yang ditawarkan biasanya untuk jagung Rp. 2000/biji. Harga yang ditawarkanpun sangat terjangkau. Kelompok penjual jagung ini semuanya memiliki latar belakang pendidikan bervariasi yang berhubungan dengan teknik penjualan sebagai modal dasar. Kondisi ini menyiratkan bahwa kemampuan menjual dan melayani yang berjalan antara pengunjung dengan kelompok penjual jagung lebih bersifat natural.

Padahal apabila peluang kehadiran pengunjung yang umumnya datang dengan tujuan sepenuhnya untuk berwisata dan siap mengeluarkan uang untuk mengkonsumsi barang dan jasa-jasa yang sesuai harapan ini dijawab dengan profesionalisme para penjual jagung ini, maka potensi pendapatan yang lebih tinggi. Kualitas pelayanan dan rasa jagung yang ditawarkan seringkali minim hanya sesuai kehendak penjual jagung. demikian halnya juga dengan variasi jagung

yang ditawarkan sepertinya kurang variatif. Sehingga ketika pengunjung kembali berkunjung di bukit kasih, mereka akan menemukan jagung yang sama. Hal itu membuat para pengunjung mengurungkan niat untuk membeli jagung yang ditawarkan. Padahal setiap pengunjung berharap ketika berkunjung di bukit kasih, mereka akan merasakan manfaat ganda dari kunjungannya. Selain mata dipuaskan dengan keindahan alam Bukit Kasih, mereka juga akan mendapatkan makanan yang enak dan sehat ketika membeli jagung. Karena kebanyakan yang berwisata adalah orang-orang yang fisiknya lelah.

Jadi dibutuhkan makanan yang enak dan sehat. Oleh karena itu upaya peningkatan kemampuan menjual pada penjual jagung ini akan sangat bermanfaat untuk menambah pendapatan para penjual jagung. Apalagi setelah adanya Covid 19 pengunjung semakin berkurang pendapatan semua usaha mengalami penurunan dan banyak yang mengalami kesusahan dalam memasarkan produk jagung (Nugroho, 2022). Hal ini juga dialami oleh beberapa perusahaan jagung seperti PT Jagung Sumber Rejeki yang mengalami penurunan permintaan dari mitra kerja karena terkena dampak covid 19 (Arifin, 2022). Dampak covid 19 sangat memukul usaha Masyarakat ini. Oleh sebab itu diperlukan strategi pemasaran khusus untuk dapat memasarkan hasil produk yang dimulai dari startegi pemasaran, lokasi dan promosi agar setelah covid 19 pemulihan terjadi pada usaha penjualan jagung (Sachrir, 2022).

2. IDENTIFIKASI MASALAH

Kompleksitas permasalahan yang muncul di atas melahirkan pemahaman bahwa tidak semua masalah tersebut dapat diatasi sekaligus. Oleh karena itu perlu dipilih dan dipilih masalah apa yang menjadi prioritas yang harus diselesaikan. Berdasarkan penilaian dan kesepakatan dengan mitra maka permasalahan yang harus diutamakan untuk diatasi antara lain:

1. Terbatasnya kualitas pelayanan penjual jagung yang profesional. Hal ini ditandai dengan beberapa penjual yang menganggap profesi ini hanya sebagai kerja sambilan biasa yang menyebabkan ketidakprofesionalan. Permasalahan ini ironis mengingat sudah sepatutnya penjual jagung menjadikan usaha ini sebagai profesi andalan. Karena apabila

dilakoni dengan baik akan memberikan kontribusi positif untuk peningkatan pendapatan keluarga. Misalnya teknik pelayanan yang variatif dan makanan khas yang sehat, enak dan berkualitas. Sehingga untuk meyakinkan konsumen dibutuhkan perjuangan lebih. Kondisi ini disebabkan oleh tidak adanya upaya membenahi diri dan beberapa penjual jagung yang hanya menjadikan usaha ini sebagai kerja sampingan.

2. Terbatasnya pasokan bahan baku jagung yang menjadi bahan dasar jualan dikarenakan penjual harus menunggu panen jagung selama 3 bulan. Hal ini tentu saja menjadi permasalahan bagi usaha penjualan jagung. Sebab pasokan bahan baku utama berupa jagung mentah harus ditunggu waktunya selama 3 (tiga) bulan. Padahal kebutuhan akan jagung oleh penjual setiap hari.
3. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan cara menjual dan melayani yang benar dikarenakan para penjual jagung tidak mendapatkan pelatihan khusus. Akibatnya layanan yang dihasilkan tidak semuanya memenuhi keinginan konsumen. Lemahnya pengetahuan dan keterampilan penjual jagung yang terbatas berdampak juga pada kurangnya konsumen mengkonsumsi jagung khas ini. Berkaca dari pengalaman dan pelajaran pengembangan kawasan wisata yang maju diketahui bahwa potensi sekecil apapun dapat dijual kepada pengunjung dengan harapan akan menambah rasa keingintahuan dan keinginan untuk datang kembali. Seperti kawasan wisata yang telah maju di Pulau Jawa yang hampir semuanya disertai mitos-mitos tertentu misalnya Candi Prambanan dengan kisah Roro Jonggrang, demikian juga mitos Toar Lumimuut yang terukir di lereng Bukit Kasih akan dapat dijual dengan makanan khas dengan menggunakan media air panas belerang untuk merebus jagung yang dapat menjadi kenangan indah ketika berkunjung di Bukit Kasih Kanonang.
4. Pembelian bahan baku jagung diluar daerah menyebabkan kualitas menurun dan biaya pengadaan yang cukup besar. Permasalahan ini cukup pelik sebab kualitas jagung akan berpengaruh pada rasa. Hal ini menjadi ancaman bagi penjual jagung karena kualitas jagung

yang mereka jual rasanya tidak sama. Demikian halnya dengan biaya tambahan yang harus disiapkan oleh penjual misalnya biaya transportasi dan biaya tidak terduga lainnya yang harus dikeluarkan. Hal itu menyebabkan rendahnya pendapatan dari penjual jagung bakar.

Dalam konteks permasalahan di atas, didapati bahwa diperlukan upaya yang bukan hanya berupa penelitian tetapi penyebarluasan ilmu pengetahuan dan teknologi yang dikonkritkan dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Didorong oleh keinginan tersebut maka kami dari Universitas Negeri Manado melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai upaya menerapkan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) bagi masyarakat dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas layanan, promosi dan manajemen di kawasan Bukit Kasih berupa pembenahan keterampilan dan pengetahuan sehingga dapat mendorong peningkatan pendapatan penduduk setempat sekaligus menarik minat serta peran generasi muda dalam pembangunan bangsa melalui partisipasi dalam pengembangan Bukit Kasih serta menjaga kesinambungan daya tarik dan eksistensi kawasan wisata tersebut.

Merujuk pada permasalahan yang telah disebutkan sebelumnya khususnya mitra kelompok penjual jagung di Bukit Kasih ini. Maka solusi yang akan dilakukan adalah untuk mengatasi berbagai permasalahan. Pertama, permasalahan yang sangat mendasar yakni terkait dengan bagaimana strategi untuk meningkatkan kualitas jasa pelayanan dan variasi makan sehat dan berkualitas setelah covid 19. Sehingga dapat menjawab harapan dan keinginan dari para pengunjung di Bukit Kasih Kanonang. Hal ini dapat dilaksanakan dengan memberikan pemahaman khusus kepada penjual jagung dengan menjadikan profesi ini sebagai profesi utama yang perlu ditekuni karena pekerjaan ini memiliki konsumen dan pasar yang cukup besar.

Hal ini tentu saja membutuhkan kerjasama dengan penjual jagung yang profesional dan sudah berhasil dan menjalankan usahanya sekian tahun. Seperti para penjual jagung dapat mengetahui dasar dari kualitas layanan makanan yang disajikan dengan mengetahui bahan yang digunakan, lamanya waktu proses masak, dan menu apa saja yang banyak diminati oleh konsumen. Kegiatan pengenalan

ini hendaknya dilakukan berjenjang sampai penjual jagung menjadi profesional dan berhasil dapat memiliki hubungan Kerjasama saling menguntungkan satu dengan yang lainnya. Dengan kata lain, luaran dari strategi ini akan terlihat pada peningkatan penguasaan kemampuan menjelaskan secara mendetail mengenai teknik menjual dan melayani yang benar. harapannya informasi yang mendetail mampu memberikan daya tarik tersendiri pada konsumen untuk dapat menggunakan pelayanan dengan mendapatkan kepuasan maksimal. hal ini tentu saja menjadi nilai tambah untuk kemajuan usaha penjualan jagung di Bukit Kasih Kanonang.

Selanjutnya permasalahan kedua adalah memberikan pengetahuan dan keterampilan cara menjual dan melayani yang benar sesuai dengan kebutuhan konsumen setelah pandemic covid 19. Sehingga hasil pelayanan dan makanan akan berdampak positif bagi kesehatan konsumen. Hasil penjualan yang tidak variasi dan menu yang asal-asalan hendaknya dibuat lebih bervariasi sesuai kebutuhan konsumen. Sehingga konsumen akan merasakan manfaat dari makanan yang dikonsumsi tersebut. Hal lain yang menjadi nilai tambah adalah penjual jagung dalam melakukan aktifitasnya menggunakan air panas belerang sebagai media merebus. Pemandangan menarik ini membuat nafsu makan pengunjung bertambah. Karena hasil rebusan air belerang tersebut rasanya khas dan mengena. Hendaknya penjual jagung ketika melayani orang dia akan berbagi cerita mengenai keberadaan Bukit Kasih kanonang beserta dengan sejarah yang ada. Hal ini sangat menarik karena cerita tersebut merupakan hiburan sekaligus informasi yang dapat membuat konsumen merasakan energi baru yang membuat mereka bersemangat untuk tetap menikmati alam semesta dengan bersyukur kepada Tuhan.

Cerita rakyat dari setiap patung toar lumimuut, air panas belerang, tugu perdamaian, anak tangga sampai ribuan dan lima tempat ibadah merupakan bahan cerita menarik dari penjual jagung untuk dibagikan kepada konsumen. Hal ini akan merangsang para konsumen untuk menggunakan jasa penjual jagung, bahkan akan menggingat terus cerita tersebut sampai mereka kembali ke tempat asal mereka. Kepuasan yang didapat seperti kebanggaan pernah mengunjungi bukit kasih dengan menikmati makanan khas

rebusan di media air panas belerang. Tentu saja solusi ini akan berdampak pada daya tarik wisata yang telah mendapat sentuhan penerapan Program Kemitraan Masyarakat (PKM).

Adapun luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini antara lain:

- (1) Peningkatan jumlah penjual jagung yang profesional yang menjadikan usaha ini sebagai usaha utama dan sumber pendapatan keluarga.
- (2) Bertambahnya pengetahuan dan keterampilan penjual jagung dengan memasukan metode-metode baru dalam teknik pelayanan yang benar dan menu makanan khas sesuai ilmu kesehatan.
- (3) Artikel ilmiah yang terkait pada peran kelompok penjual jagung setelah pandemic covid 19 dalam meningkatkan ekonomi keluarga dengan pengembangan keterampilan dan pengetahuan, guna keberlanjutan usaha penjual jagung di tempat wisata religi Bukit Kasih Kanonang.

3. METODOLOGI PELAKSANAAN

Keberhasilan suatu program ditentukan oleh tingkat partisipasi atau dapat diterima dan dirasakan manfaat kegiatannya oleh masyarakat luas. Oleh karena itu dalam pelaksanaan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini direncanakan melibatkan masyarakat khususnya kelompok penjual jagung yang kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan mengelola usaha mereka. Penjual jagung ini juga bersedia dihimpun dan membentuk kelompok penjual jagung yang belum pernah ada. Diharapkan kegiatan ini akan memberikan dampak yang lebih luas terutama dalam mengatasi permasalahan setelah pandemic covid 19 yang dihadapi penjual jagung tradisional saat ini. Di samping itu kegiatan ini akan melibatkan pemerintah desa dan tokoh agama atau adat setempat yang memiliki pengaruh kuat serta menjadi pribadi panutan dalam masyarakat.

Selain itu, kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini juga menggunakan pendekatan lain yaitu dengan cara melibatkan penjual jagung profesional, pengusaha dan mahasiswa ekonomi sebagai pendamping dan sekaligus mereka belajar dan membagi ilmu dengan kegiatan magang dengan membagikan pengalaman belajar mereka di dalam kelas.

Hal ini juga akan melahirkan jiwa wirausaha mahasiswa untuk menjadi wirausahawan melalui pengalaman praktis mengaplikasikan dan mengembangkan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang didapat untuk membantu kelompok penjual jagung tradisional. Pada kegiatan PKM ini mereka akan berperan menjadi pendamping sekaligus tutor dan mitra latih bagi para penjual jagung tradisional yang mengikuti pelatihan ketrampilan mengelola usaha. Kehadiran mereka akan memperkuat dan menyemangati partisipasi mitra kegiatan dalam hal ini kelompok penjual jagung tradisional. Kemitraan ini akan menguntungkan dalam menjamin keberhasilan dalam mengatasi permasalahan prioritas yang dialami oleh para penjual jagung tradisional di Bukit Kasih Kanonang.

Rencana Langkah-langkah Solusi yang Disepakati

Persiapan

Persiapan merupakan langkah awal yang dilaksanakan oleh pelaksana pengabdian. Pada langkah ini pembahasan akan program dan langkah-langkah kerja yang akan dilaksanakan merupakan topik yang dibahas. Demikian juga aspek-aspek yang terkait dengan administrasi pelaksanaan setiap langkah-langkah. Hal ini diperlukan sebagai persiapan untuk evaluasi dan pelaporan pada akhir kegiatan. Tak kalah pentingnya dalam tahap ini adalah melakukan kordinasi dengan mitra untuk membahas serta mengidentifikasi permasalahan mendasar yang harus segera diatasi. Kordinasi dengan mitra ini akan menghasilkan pemetaan informasi dan desain kegiatan yang diperlukan serta instrumen dan bentuk kegiatan baik berupa pelatihan maupun penerapan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) yang tepat. Tingkatan penguasaan pengetahuan dan ketrampilan pengelolaan usaha penjual asesoris pun dilakukan pada tahap ini sebagai upaya untuk menyiapkan materi dan teknik penerapan serta fasilitas penunjang yang dapat secara efektif meningkatkan kemampuan para pemilik usaha kecil kios tradisional.

Pelaksanaan Kegiatan

Sosialisasi

Satu kegiatan yang sangat penting adalah sosialisasi. Kegiatan ini ditekankan pada pemberian pemahaman akan pentingnya kegiatan untuk meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan Bukit Kasih sebagai ikon wisata serta untuk memastikan kepuasan para pengunjung. Pada proses sosialisasi ini,

penjual jagung tradisional akan diberi gambaran bagaimana mitra dapat mengatasi masalah-masalah mendasar yang selama ini mereka hadapi. Hal ini penting untuk menumbuhkan kesadaran sejak awal bahwa kegiatan ini bukan semata-mata untuk kepentingan Tim Universitas Negeri Manado melainkan untuk menjawab kebutuhan mereka. Seperti dalam hal menjual jasa penjualan makanan yang tentu saja dapat memberikan keuntungan tersendiri. Dengan begitu maka mitra akan mengambil tanggung jawab bersama untuk menjamin keberhasilan pelaksanaan kegiatan pengabdian sekaligus melihat bahwa kegiatan ini tak bisa diabaikan. Kesadaran ini akan berperan penting untuk menentukan keberhasilan pelaksanaan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM).

Proses Pelatihan

Pelaksanaan kegiatan ini langsung memadukan teori dan praktek dalam setiap pertemuannya. Ini berarti bahwa penjual jagung tradisional sebagai mitra akan langsung dilibatkan dalam praktek menjual sambil diselingi pemberian teori yang sesuai dengan konteks dan tujuan pengelolaan penjual jagung tradisional. Dengan demikian pelatihan ini menjadi proses pembelajaran teori ekonomi sekaligus penerapannya. Pada titik ini peran pelibatan komunitas belajar menjadi terasa sangat bermanfaat sebab mereka akan bermain peran (role play) untuk menjadi model dan pada giliran berikutnya menjadi partner latih bagi para pemijat tradisional yang mengikuti kegiatan pelatihan. Dilain waktu, komunitas belajar dapat menjadi tempat bertanya untuk aspek pengetahuan atau teoretis yang belum dipahami. Hal ini sangat membantu peran tim pelaksana sekaligus bisa membuka jalan keberhasilan bagi pelaksanaan keseluruhan kegiatan. Dalam kaitan itu dapat ringkas bahwa implementasi yang dilaksanakan untuk menjadi solusi permasalahan sebagai berikut.

Pertama, memberikan pemahaman khusus kepada penjual jagung tradisional dengan menjadikan profesi ini sebagai profesi utama yang perlu ditekuni karena pekerjaan ini memiliki konsumen dan pasar yang cukup besar. Pemahaman ini di dapat melalui transfer ilmu yang diberikan melalui pelatihan dengan memberikan 1) pemahaman betapa pentingnya sebuah pekerjaan yang dilakoni secara profesional. 2) mempelajari keunikan makanan tradisional Bukit Kasih dengan sebgai

produk makanannya menggunakan media air belerang dengan memunculkan cerita-cerita rakyat berupa gambar salib, monument Bukit Kasih, patung Toar Lumimuut yang merupakan nenek moyang orang minahasa dan hal unik lain yang memiliki karakter mengenai Bukit Kasih. 3) bekerjasama dengan pemilik usaha kecil kios profesional dengan memberikan pelatihan dan keterampilan cara menjual dan melayani pengunjung yang makan di warung. 4) pemahaman kepada mitra dengan tetap menjaga kualitas makanan yang dihasilkan.

Kedua, pengetahuan dan keterampilan dalam hal mengelola usaha jasa penjual jagung tradisioanal. Para penjual jagung tradisional diberikan teori dan latihan mengenai cara mengelola usaha ini. mulai dari teknik mengolah makanan yang benar yang hendaknya diketahui kualitas makanan yang ditawarkan kepada konsumen. Hal ini akan membantu mereka menjual jagung dengan mengikutsertakan cerita-cerita mengenai Bukit Kasih yang memiliki sejarah khusus bagi masyarakat Minahasa. Tambahan cerita rakyat mereka akan menjadi daya tarik sendiri yang membuat pengunjung merasa puas yang tentu saja secara spontan akan ikut menikmati makanan khas yang disugukan. Selanjutnya mitra usaha hendaknya menggunakan bahasa yang tepat dan mudah dimengerti oleh pengunjung tanpa membuat kesalahan berkomunikasi. Serta ikut menciptakan suasana akrab yang membuat pengunjung betah dan akan berlama-lama menikmati keindahan alam Bukit kasih sambil menikmati makanan khas di alam terbuka.

Evaluasi dan Keberlanjutan Program

Tahapan ini merupakan pemantauan dan pengecekan pada setiap langkah dan solusi yang diharapkan apakah telah memenuhi harapan. Kemajuan dan tantangan akan dipantau untuk menjadi bahan refleksi untuk langkah selanjutnya. Peran tiap komponen dalam pengabdian baik pelaksana maupun mitra dinilai peran dan tanggungannya. Secara umum, keberhasilan akhir akan dievaluasi dengan merujuk pada ketersediaan output, outcome dan impact dari pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat (PKM). Dalam konteks kegiatan ini, evaluasi akan melihat tercapainya output antaralain terlaksananya proses peningkatan pengetahuan dan ketrampilan mengelola usaha, terciptanya lapangan pekerjaan, Sedangkan outcome dapat dilihat

pada peningkatan kapasitas penjual jagung tradisional sebagai anggota mitra, peningkatan layanan jasa, dan peningkatan pengetahuan dan ketrampilan penjual jagung tradisional. Pada aspek impact ditunjukkan pada peningkatan pendapatan dari kelompok penjual jagung tradisional, terjadinya perkembangan jumlah dan kualitas penjual jagung tradisional dan bertambahnya serapan tenaga kerja baru.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan kepada kelompok penjual jagung yang merupakan mitra dalam kegiatan ini. Mitra dalam kegiatan ini berjumlah 10 orang dan mereka memiliki jenjang pendidikan yang berbeda-beda seperti SD, SMP dan SMA. Persoalan kelompok penjual jagung sebagai mitra terletak pada 2 hal yaitu : (1) Terbatasnya kualitas pelayanan penjual jagung yang profesional. Hal ini ditandai dengan beberapa orang yang menganggap profesi ini hanya sebagai kerja sambilan biasa yang menyebabkan ketidakprofesionalan dalam pelayanan yang diberikan artinya hanya asal-asalan tanpa memperhatikan bagian-bagian penting misalnya tampilan produk, wadah penjualan, jagung yang dijual, ketersediaan jagung yang dijual terbatas, harga jagung, kualitas rasa, lingkungan tempat sekitar dan lain sebagainya. (2) Kurangnya pengetahuan dan keterampilan cara melayani yang benar dikarenakan para penjual jagung hanya melakukan sesuai pengalaman alami.

Mereka tidak memiliki pengetahuan khusus misalnya cara berpakaian yang sopan dan bersih, cara bertutur kata, cara melatakan barang dagangan dan konsistensi dalam pelayanan yang berubah-ubah. Akibatnya layanan yang dihasilkan tidak semuanya memenuhi keinginan konsumen. Selanjutnya status sosial kelompok penjual jagung ini bervariasi. Ada yang bekerja sebagai petani, pedagang, ibu rumah tangga, dan lain-lain. Lokasi PKM dari perguruan tinggi adalah 30 Km dengan sarana transportasi yang digunakan adalah angkutan umum, mobil dan sepeda motor. Sarana komunikasi yang digunakan berupa telepon, internet dan surat. Untuk tim PKM berjumlah 1 (satu) dosen yang bergelar doktor dengan 5 (lima) orang mahasiswa.

Untuk metode pelaksanaan kegiatan yaitu pertama, memberikan pemahaman khusus kepada penjual jagung dengan menjadikan profesi ini sebagai profesi utama yang perlu ditekuni karena pekerjaan ini memiliki konsumen dan pasar yang cukup besar dan kedua, adalah memberikan pengetahuan dan keterampilan cara menjual jagung yang benar sesuai dengan kebutuhan konsumen. Sehingga hasil jualan akan berdampak positif bagi kesehatan konsumen yang mengonsumsi jagung yang dijual. Hal ini merupakan hal yang sangat penting karena konsumen yang berkunjung di bukit Kasih Kanonang membutuhkan makanan sehat yang dapat memberikan energi positif.

Pertama, permasalahan yang sangat mendasar yakni terkait dengan bagaimana strategi untuk meningkatkan kualitas jasa pelayanan dan variasi dagangan sehat dan berkualitas yang dijual. Sehingga dapat menjawab harapan dan keinginan dari para pengunjung di Bukit Kasih Kanonang. Hal ini dapat dilaksanakan dengan memberikan pemahaman khusus kepada penjual jagung dengan menjadikan profesi ini sebagai profesi utama yang perlu ditekuni karena pekerjaan ini memiliki konsumen dan pasar yang cukup besar. Hal ini tentu saja membutuhkan kerjasama dengan penjual jagung profesional dan sudah berhasil dan menjalankan usahanya sekian tahun. Seperti para penjual jagung dapat mengetahui dasar dari kualitas layanan yang disajikan dengan mengetahui bahan yang digunakan, proses pembuatan secara tradisional, dan jagung variasi apa saja yang banyak diminati oleh konsumen. Kegiatan pengenalan ini hendaknya dilakukan berjenjang sampai penjual jagung Bukit Kasih profesional dan berhasil dapat memiliki hubungan kerjasama yang saling menguntungkan satu dengan yang lainnya.

Dengan kata lain, luaran dari strategi ini akan terlihat pada peningkatan penguasaan kemampuan menjelaskan secara mendetail mengenai teknik menjual dan melayani yang benar. Harapannya informasi yang mendetail mampu memberikan daya tarik tersendiri pada konsumen untuk dapat menggunakan pelayanan dengan mendapatkan kepuasan maksimal. Hal ini tentu saja menjadi nilai tambah untuk kemajuan usaha penjualan jagung di Bukit Kasih Kanonang. Selanjutnya permasalahan kedua adalah memberikan pengetahuan dan keterampilan cara menjual

dan melayani yang benar sesuai dengan kebutuhan konsumen. Sehingga hasil pelayanan akan berdampak positif bagi kesehatan konsumen. Menurut Satrianto (2023) strategi peningkatan usaha mikro dapat dilakukan melalui 4 hal yaitu: adanya variasi produk, kemasan dan merek, adanya sumber-sumber modal usaha dan pembukuan usaha yang baik. Hasil penjualan yang tidak variasi hendaknya dibuat lebih bervariasi sesuai kebutuhan konsumen. Sehingga konsumen akan merasakan manfaat dari makanan yang dikonsumsi tersebut.

Hal lain yang menjadi nilai tambah adalah penjual jagung menjual jagung dalam melakukan aktifitasnya menggunakan air panas belerang sebagai media merebus. Pemandangan menarik dan alami ini membuat nafsu makan pengunjung bertambah. Karena hasil rebusan air belerang tersebut rasanya khas dan sehat. Hendaknya penjual jagung ketika melayani orang dia akan berbagi cerita mengenai keberadaan Bukit Kasih Kanonang beserta dengan sejarah yang ada. Hal ini sangat menarik karena cerita tersebut merupakan hiburan sekaligus informasi yang dapat membuat konsumen merasakan energi baru yang membuat mereka bersemangat untuk tetap menikmati alam semesta dengan bersyukur kepada Tuhan.

Cerita rakyat dari setiap patung toar lumimuut, air panas belerang, tugu perdamaian, anak tangga sampai ribuan dan lima tempat ibadah merupakan bahan cerita menarik dari penjual jagung untuk dibagikan kepada konsumen. Hal ini akan merangsang para konsumen untuk menggunakan jasa penjual jagung, bahkan akan mengingat terus cerita tersebut sampai mereka kembali ke tempat asal mereka. Kepuasan yang didapat seperti kebanggaan pernah mengunjungi bukit kasih dengan menikmati makanan khas jagung rebusan di media air panas belerang.

Tentu saja solusi ini akan berdampak pada daya tarik wisata yang telah mendapat sentuhan penerapan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) memberikan sentuhan keilmuan berupa pemberian pelatihan keterampilan cara merebus dengan belajar mengenal lebih dekat karakter orang yang berbeda dalam menjual. dan kedua, adalah, variasi produk jagung yang monoton hendaknya dikembangkan menjadi lebih kaya dengan memasukkan unsur budaya bukit kasih.

Gambar 1. Kegiatan PKM pada Penjual Jagung



Sumber: Dokumentasi Pribadi (2023)

Luaran kegiatan PKM ini antara lain: (1) Peningkatan jumlah penjual jagung yang memiliki keterampilan dan pengetahuan khusus pada bidang penjualan produk-produk yang dibutuhkan konsumen. (2) Terciptanya variasi pelayanan dan produk yang memiliki kualitas tinggi serta berkarakter Bukit Kasih Kanonang. Metode dalam pelaksanaan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini melibatkan masyarakat khususnya Usaha penjual jagung yang kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan mengelolah usaha mereka. Usaha penjualan jagung ini juga bersedia dihimpun dan membentuk kelompok yang belum pernah ada. Diharapkan kegiatan ini akan memberikan dampak dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi Usaha penjualan jagung. Maka perlunya beberapa factor yang mendukung para penjual untuk tetap berusaha dan mealukan usahanya untuk terus berjuang memenuhi kebutuhan sehari-hari (Sinaga, 2020) Di samping itu kegiatan ini akan melibatkan pemerintah desa dan tokoh agama atau adat setempat yang memiliki pengaruh kuat serta menjadi pribadi panutan dalam masyarakat.

Gambar 2. Aktifitas Penjual Jagung di Bukit Kasih



Sumber: Dokumentasi Pribadi (2023)

Selain itu, kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini juga menggunakan pendekatan dengan cara melibatkan mahasiswa ekonomi sebagai pendamping dan sekaligus mereka belajar dan membagi ilmu. Kemitraan ini akan menguntungkan dalam menjamin keberhasilan dalam mengatasi permasalahan prioritas yang dialami oleh para penjual jagung di Bukit Kasih Kanonang.

Melalui kegiatan ini dapat dicapai beberapa hal seperti:

- (1) Ada respons yang baik dari para Usaha penjual jagung sehingga mereka berpartisipasi dan hadir dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Para penjual jagung ketika mendapatkan undangan dari Tim pengabdian sangat antusias untuk mengikuti kegiatan ini. Hal ini dibuktikan dengan kehadiran mereka yang tepat waktu. Bukan itu saja, kehadiran mereka menandakan besarnya harapan untuk mendapatkan pengetahuan mengenai cara memijat yang baik dan mengelolah usaha mereka.
- (2) Terbentuknya pemahaman yang sama mengapa pengetahuan dan keterampilan menjadi sebuah kebutuhan bagi kegiatan pengelolaan dan pemasaran jasa penjual jagung. Ketika mengikuti kegiatan ini, para kelompok penjual jagung menjadi sadar ternyata kegiatan ini sangat penting dalam usaha kegiatan mereka. Hal ini dinyatakan oleh salah satu penjual jagung Ibu Ingrid Buyung yang mengatakan bahwa selama ini mereka hanya bermodalkan kenekatan ketika menjual jagung. Mereka hanya memiliki bekal pengetahuan alami yang datang dari diri mereka sendiri. Sehingga kemampuan mereka menjual berdasarkan keaktifan pribadi lepas pribadi.
- (3) Melalui kegiatan pengabdian pada masyarakat ini terjadi perubahan pola pikir (mindset) Usaha penjual jagung dalam hal pengetahuan dan keterampilan untuk mengelola dan memasarkan barang dan keahlian mereka dengan baik dan benar. Terbentuknya pola pikir yang baik dan benar dalam menjual jagung di lokasi wisata Bukit kasih kanonang, tentu saja menjadi input positif buat masyarakat setempat dan khususnya para penjual

jagung. Karena selama ini mereka hanya berpikir menjual barang mereka dibeli oleh para pengunjung. Itulah tujuan utama mereka dan setelah itu memperoleh keuntungan. Seperti yang dituturkan oleh salah satu penjual ibu Titin yang menyatakan bahwa ketika mereka menjual jagung kepada pengunjung, mereka menawarkan jagung dengan sedikit memaksa kepada konsumen. Akhirnya cara mereka seperti menekan pembeli. Pada akhirnya pembeli tidak nyaman dengan cara ini adan banyak yang mengurungkan niat untuk membeli. Kalaupun membeli karena terpaksa saja atau karena tidak ada lagi pilihan. Setelah mengikuti kegiatan ini para penjual jagung mulai mendapatkan pengetahuan bagaimana keberadaan mereka dapat diterima oleh pengunjung tanpa mengganggu kenyamanan pengunjung. Hal yang dilakukan adalah mereka akan memberikan informasi tentang keberadaan bukit kasih dengan menuangkan sejarah bukit kasih yang cukup menarik mengenai cerita dari setiap patung yang ada. Misalnya patung Toar Lumimuut yang merupakan nenek moyang orang Minahasa. Begitu juga dengan adanya patung salib dan bangunan.

- (4) Rumah ibadah. Cerita ini dapat membantu pengunjung untuk menikmati keindahan wisata Bukit Kasih ini. Tentu saja secara otomatis mereka akan membeli barang dagangan meskipun tidak ditawarkan. Selanjutnya ketika barang mereka akan dibeli, para penjual jagung akan menjelaskan beberapa arti dibalik cerita yang tergambar pada setiap patung, monument, ribuan anak tangga dan simbol lainnya yang merupakan ciri khas wisata bukit kasih. Contohnya salib artinya adalah sebuah pengorbanan serta arti-arti lain yang tergambar dalam beberapa lokasi.
- (5) Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan Usaha penjual jagung tentang cara memasarkan jagung agar terus meningkat, cara memelihara hubungan antara konsumen dan produsen. Selanjutnya cara membangun hubungan berkelanjutan dengan konsumen agar tetap bertahan bukan hanya sekedar jual beli saja. Awalnya hal ini kurang disadari oleh para penjual jagung. Mereka hanya

berpikir klasik yaitu ketika barang mereka dibeli orang maka hubungan mereka selesai ketika terjadi transaksi jual beli. Selama ini mereka tidak berpikir bahwa hubungan ini harus tetap dijaga meskipun pengunjung baru sekali datang mengunjungi. Mereka tidak berpikir bahwa pengunjung itu memiliki keinginan untuk kembali datang mengunjungi Bukit kasih, dengan membawa teman-teman mereka ataupun sendiri untuk kembali menikmati keindahan Lokasi wisata ini. Setelah mengikuti kegiatan ini para Usaha penjual jagung sadar ternyata hubungan yang berkelanjutan sangat penting dalam kegiatan usaha mereka. Sebab apa yang mereka lakukan selama ini ternyata dapat memperpendek usaha mereka. Oleh sebab itu memelihara hubungan dengan memberikan produk yang berkualitas sangat penting. Bukan itu saja pemberian bonus harga ikut membantu kelangsungan hubungan ini. Hal ini perlu diterapkan agar usaha ini tetap hidup dan berkelanjutan.

Menurut Tri (2022) Pemulihan ekonomi pasca Covid-19 diharapkan dapat segera terlihat hasilnya melalui kebangkitan usaha mikro kecil sehingga Masyarakat khususnya kelompok penjual jagung akan terus melakoni kegiatannya dengan dukungan dari pemerintah melalui berbagai kemudahan.

5. KESIMPULAN

Melalui kegiatan Pengabdian pada masyarakat maka dapat disimpulkan: (1) Ada respons yang baik dari para Usaha penjual jagung sehingga mereka berpartisipasi dan hadir dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat (2) Terbentuknya pemahaman yang sama mengapa pengetahuan dan keterampilan menjadi sebuah kebutuhan bagi kegiatan pengelolaan dan pemasaran produk jagung. (3) Melalui kegiatan pengabdian pada masyarakat ini terjadi perubahan pola pikir (mindset) Usaha penjual jagung dalam hal pengetahuan dan keterampilan untuk mengelola dan memasarkan barang dengan baik dan benar dan, (4) Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan Usaha penjual jagung tentang cara memasarkan barang jualan agar terus meningkat, cara memelihara hubungan antara konsumen dan produsen.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Disampaikan terima kasih kepada Rektor Universitas Negeri Manado yang sudah membiayai kegiatan PKM, Ketua LPPM Unima yang sudah memfasilitasi dan Dekan FEB yang telah memberikan kesempatan untuk kegiatan pengabdian ini.

7. REFERENSI

- Arifin, dkk. 2022. Strategi Analisis Harga Pokok Produksi dan Penentuan Harga Jual Jagung Pada PT.Jagung Indonesia Di Masa Pandemic Covid 19. *Procedia Of Social Sciences and Humanities*. ISSN 2722-0672 (online) <https://pssh.umsida.ac.id>
- Hariyani, T. 2021. Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Mempertahankan Usaha di Tengah pandemic covid-19(Studi Kasus pada PKL di Lapangan Desa Karangrejo Kecamatan Kandal Kabupaten Kediri. *Ekuivalensi Vol 7 No1 April 2021*.,alam Damai Dari Bukit kasih. Uavel.kompas.com 12 April 2015.
- Ikanubun, Y. 2017. Tugu Kerukunan dan Pagi di Bukit Kasih Kanonang. *Regional.liputan6.com* 4 Juli 2017.
- Lokon, T. 2015. Menikmati Lokalisasi Pijat Kaki di Bukit Kasih Kasih u. www.kompasiana.com 24 Juni 2015.
- Muhammad Firdaus. 2021. Disparitas Harga Pangan strategis sebelum dan saat pandemic covid-19. *Journal Ekonomi Indonesia*. Volume 10 number 2,2021 :107-120. P.ISSN :0854-1507; e-ISSN : 2721-222X
- Sachrir, M. 2022. Bagaimana Strategi pemasaran Berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada usaha Jagung rebus.*Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol.10 No.2 Mei 2022. P.ISNN : 2503-4413. E.ISSN : 2654-5837, hal 120-126.
- Nugroho. 2022. Pendapatan pada petani terhadap harga jual Jagung di pasaran terkait adanya pandemic Covid-19.*Journal of Islamic Economic* 1 aw. Vol 2 No 2 (2022) 97-105.
- Narto. 2021. Strategi Pemasaran untuk Penguatan Daya saing usaha Kecil dan menengah (UMK) Sambel Instan Pasca pandemic covid-19 (Studi Kasus CV Progressive Gresik).*Jurnal rekayasa Sistem dan Industri*. Volume 8 nmor 01 (2021). E-ISSN : 2579-9142. P-ISSN :2356-0843.<http://telkomuniversity.ac.id>.
- Robert Sinaga, Melfrianti Romauli Purba. 2020. Pengaruh Pandemi Virus Corona (covid-19) terhadap pendapatan Pedagang sayur dan buah di pasar. Volume 2 No 2 2020 <http://www.portaluniversitasquality.ac.id:5388/ojsystem/index.php/REGIONOMIC/issue/view/35>
- Satrianto. 2023. PKM strategi Peningkatan Omset Usaha Mikro Jagung rebus 13 September 2023 <http://me.fe.unp.ac.id>.
- Tri Rumayanto,dkk. 2022. Strategi pengembangan UMKM pasca covid-19.*Journal On Education*.Volume: 05,No.01,September- Desember 2022,pp.898-907. E-ISSN :2654-5497. P-ISSN :2655-1365.